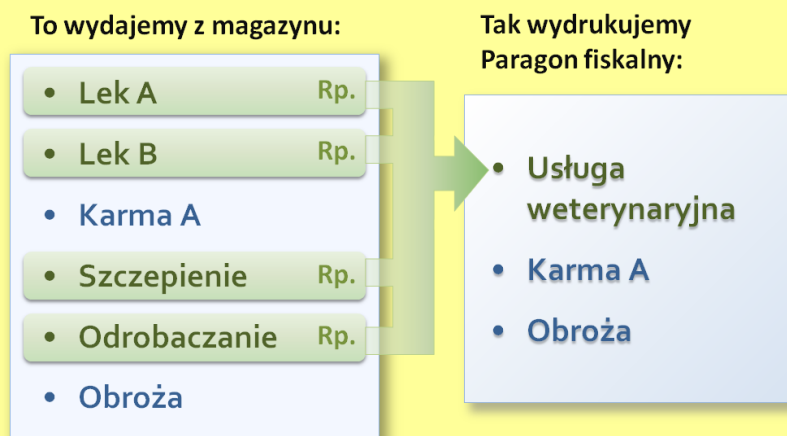


## Utrapienia Doktora Dolittle

Lekarz weterynarii to zawód wymagający powołania. Dla marzycieli i idealistów, czułych na cierpienia zwierząt. Na ziemię sprowadzają już mozolne, bardzo wymagające studia, po których nasi lekarze są cenionymi specjalistami w wielu krajach, choć nie zawsze we własnym. Prawdziwe zderzenie z rzeczywistością następuje po rozpoczęciu pracy. Jedni trafiają do większych klinik, inni zakładają własne gabinety. Tutaj szybko trzeba uzupełnić wiedzę mniej medyczną: jak dotrzeć do klienta, jak prowadzić rachunki, a przede wszystkim jak przetrwać na konkurencyjnym rynku. Jak mawiał Jonasz Kofta „Dziś nie wystarczy być Einsteinem, trzeba być Zweisteinem a nawet Dreisteinem!”

Spójrzmy dziś na lecznicę jak na firmę. Oczywiście lecznica to nie sklep, a lekarz to nie handlarz lekami. Lecznica bardziej przypomina fabrykę, w której z surowców: leków i wiedzy weterynaryjnej produkuje się wysokiej klasy produkty: Usługi weterynaryjne. Warto przypomnieć, że od tego roku, zgodnie z obowiązującą klasyfikacją PKWiU 2008, lekarze muszą już precyzyjnie określać swoje wyroby: albo będzie to Usługa Weterynaryjna dla zwierząt domowych (75.00.11.0), albo Usługa Weterynaryjna dla zwierząt gospodarskich (75.00.12.0). Obie objęte są tą samą stawką VAT 8%, jednak drukowanie paragonów z nazwą usługi, której nie można przypisać do konkretnego symbolu, grozi mandatem z Urzędu Skarbowego. A po wprowadzeniu od maja obowiązku fiskalnego, można spodziewać się wzmożonych wizyt kontrolnych.

*Pamiętajmy, że nie wszystko, co wydawane jest w lecznicy, może wejść w skład Usługi Weterynaryjnej. Artykuły nie używane do leczenia – karmy, obroże i inne dodatki, sprzedawane przy okazji wizyty, nie będą grupowane w Usługę i na drukarce fiskalnej muszą być wydrukowane jako oddzielne pozycje. Ich stawka VAT pozostanie bez zmian:*



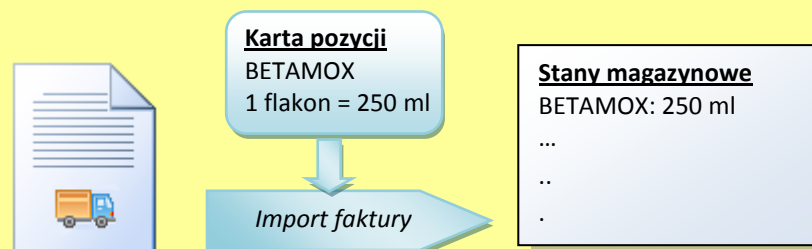
*W Klinice XP o tym, czy dany towar/preparat będzie włączany do Usługi, czy nie, decyduje znacznik Rp. w karcie leku. Niezależnie od stawki VAT zakupu, leki z Rp. zostaną wydane z stawce VAT Usługi – 8%.*

Tak jak w przypadku innych specjalistycznych produktów, o ocenie nie decyduje cena. W każdym razie nie tylko ona, - często nie jest nawet najważniejszym kryterium przy wyborze tej, a nie innej lecznicy. Liczy się solidność, fachowość, zaangażowanie, wiedza, umiejętność rozmowy z klientem a nawet ocena wizualna lecznicy. „Jakość pamięta się o

wiele dłużej niż cenę” - mawiał Gucci. Czy w takiej sytuacji jest sens skupiać się na analizach kosztów, stanach magazynowych czy zasadach odnawiania zapasów? Zdecydowanie tak. Co nam przyjdzie z panowania nad dokładnym obrotem towarowym? – Spróbujmy wyliczyć:

- **Magazyn to serce informacyjne lecznicy.** Tu trafiają i stąd rozchodzą się informacje o szczegółach działalności: cenniki usług i towarów, serie leków i cała ewidencja dotycząca obrotu detalicznego, leków psychotropowych, ewidencja sprzedaży i inne. Najważniejsza jest tu Kartoteka leków i zabiegów, która oprócz danych kosztowych przechowuje informacje o dawkowaniu, karencji, zasadach stosowania, odnawiania i wydawania poszczególnych pozycji.

Specyficzne dla działalności weterynaryjnej jest **rozbijanie dostaw na mniejsze jednostki miary**. Betamox kupowany we flakonach wydawany jest później w mililitrach. Podczas wprowadzania lub importu faktury od dostawcy można ustawić automatyczne rozdzielanie na odpowiednią ilość mililitrów:

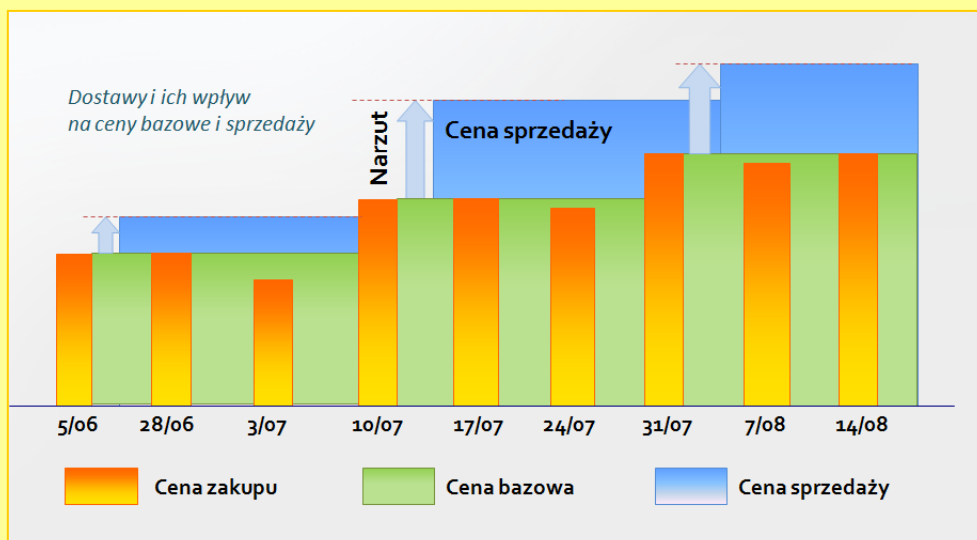


*Uwaga: Może się okazać, że 1 ml kosztuje ułamek grosza, a po zaokrągleniu cen do pełnych groszy następują olbrzymie odchylenia wartości. W takim przypadku należy ustawić dokładność cen na 4 miejsca po przecinku.*

*Przydatnym rozwiązaniem może być też zaokrąglenie wydawanych ilości do pełnych opakowań. Vitacon, którego 1 ml został użyty podczas leczenia (i tak zapisany w historii leczenia), zostanie wydany z magazynu w zaokrągleniu do całej ampułki.*

- Stabilnie prowadzony magazyn to **kontrola własnych cen**. Jeśli podskoczy koszt zakupu w hurtowni, to podczas przyjmowania towaru na magazyn system spyta o nową cenę sprzedaży, ostrzegając nas równocześnie, że może balansujemy na granicy opłacalności.

**Cena bazowa** to najwyższa z cen zakupu – zmienia się tylko wtedy, gdy kolejna dostawa towaru przyjdzie w wyższych cenach. Od niej liczymy cenę sprzedaży. Dzięki temu unikamy ciągłych zmian naszego cennika przy każdorazowym wczytaniu faktury od dostawcy.



- Możliwość okresowego sprawdzania, czy **wybrany dostawca jest dla nas nadal najlepszym partnerem biznesowym**.
- Prawidłowo zorganizowany magazyn to **oszczędność czasu**: raport inwentaryzacyjny to 5 minut drukowania, elektroniczny import faktur to, oprócz pełnej informacji o lekach (oprócz serii i dat ważności także coraz popularniejsze kody kreskowe), zaoszczędzone kilka tygodni pracy rocznie. Pierwszy od lat urlop?
- Dokładne stany magazynowe i pełna rejestracja to **wyższe morale pracowników**: poczucie, że pracują w dobrze prowadzonej firmie, że nie ma kombinowania. Wiedzą, na czym stoją, znają zasady i czują się bezpieczniej. Sun Tzu w swojej „Sztuce wojny” pisze, że zwycięża ten dowódca, którego system nagród i kar jest bardziej klarowny.

Co może pomóc w dobrym prowadzeniu magazynu? Przede wszystkim głębokie przekonanie, że jest to niezbędne w szanującej się lecznicy. Przejście od spontanicznej działalności do kontroli stanów wymaga determinacji, ale nie jest inwestycją na próżno. Przełoży się to na konkretne zyski dzięki następującym mechanizmom:

- **Raport cen dostawców** – przydatny mechanizm do porównania ofert. Czy powinien być codzienną rutyną? Niekoniecznie – raczej na pewnym etapie działalności firmy powinien pomóc wybrać najlepszego dostawcę, z którym zwiążemy się na lata. Raport powinien być tylko dodatkowym kryterium, bo lepiej wybrać nawet nieco droższego dostawcę, ale o bardziej stabilnych i terminowych dostawach, elastycznego i dającego bogatszą – kompleksową - ofertę produktów i szerszy wachlarz usług dodatkowych – szkoleń, programów lojalnościowych itd. Pod uwagę warto wziąć zakres oferty danej hurtowni – niektóre z nich, poprzez łatwe w obsłudze zamówienia internetowe lub komunikatory, łatwiej przekazują informacje o nowościach, co pozwala wybierać produkty i leki lepiej dopasowane do indywidualnych potrzeb lecznicy. Nocni Markowie docenią fakt, że są już w Polsce hurtownie, z których towar, zamówiony o czwartej nad ranem, zostanie dostarczony trzy godziny później.

Co jakiś czas można jednak sprawdzić, czy nasze zaufanie nie zostało źle wykorzystane. Warto wtedy przy okazji uruchomić **raporty obrotów z dostawcami i z producentami** - mogą pomóc w negocjacjach cenowych lub uzyskaniu dodatkowych profitów.

Cenniki dostawców

Karta pozycji Drukuj Zamknij

### Ceny dostawców

Szukaj:  wg: Pozycji, daty Dostawca: Wszystkie

Towar	Data zakupu	Cena netto	Cena Brutto	Dostawca
▶ Ektifo 5 ml	19/07/2010	8,06	8,06	SOLWET
Ektifo 5 ml	19/07/2010	8,06	8,06	SOLWET
Ektifo 5 ml	19/07/2010	8,06	8,06	SOLWET
ENROBIOFLOX 5 % 100 ML INJ.	02/09/2010	0,22	0,22	RAVET
EURICAN DHPPI2+LR	19/07/2010	18,99	18,99	SOLWET
Eutanazja	16/09/2010	30,00	30,00	AGO_CZE
FBULLDOG 4,0kg BHN French Bulldog 4 kg	04/01/2011	73,26	79,12	011000001
Fenbenat 200 g.	24/09/2010	0,05	0,05	MEDIWET
FIPREX spray 100ml	19/07/2010	20,60	20,60	SOLWET
FIPREX spray 250ml	19/07/2010	35,70	35,70	SOLWET
FLUBENOL KH 7.5 ML	30/11/2010	17,90	17,90	PGWET
FRONTLINE 100 ML	19/07/2010	35,47	35,47	SOLWET
FRONTLINE 250 ML	19/07/2010	62,32	62,32	SOLWET
FRONTLINE SPOT-ON PSY S X 3 PIPETY (2-10	19/07/2010	0,10	0,10	SOLWET
FRONTLINE SPOT-ON PSY S X 3 PIPETY (2-10	19/07/2010	18,87	18,87	SOLWET
GENTAMICIN 50 ML (LEK POLSKA)	19/07/2010	0,13	0,13	SOLWET
GENTAMYCYNA 5% 50ML	30/11/2010	12,90	12,90	PGWET
GERIADOG 50 TB.	30/11/2010	6,62	6,62	PGWET
Gletvax 6 zawiesina 50ml	25/03/2010	1,20	1,20	VETPOINT

- **Raport stanów minimalnych** – to z kolei powinno należeć do codziennych praktyk osoby odpowiedzialnej za magazyn, zwłaszcza w większej klinice. Zadaniem lekarza jest leczyć i musi mieć pod ręką wszystko, co może w tym pomóc. Ani za dużo, ani za mało. Przy określonym stanie minimalnym dla każdego leku wiemy, kiedy trzeba już go zamówić. Mając ustalony stan maksymalny, wiemy ile zamówić, aby nie przekroczyć niepotrzebnych limitów kosztów.
- **Raport dat ważności** – to już tylko konsekwencja działalności. Odpowiednie oznaczenie leków kolorami w magazynie ostrzega nas wcześniej, że ważność leku zbliża się ku końcowi. A pod koniec roku przyda się automatyczne zdjęcie ze stanu leków, którym minęła data ważności (w wersji profesjonalnej Kliniki XP, w *Kreatorze dokumentów*, zakładka *Pozycje*, przycisk *Operacje*).
- **Raport pozycji bez ruchu na magazynie** – prawdopodobnie bylibyśmy bardzo zdziwieni, jak wiele z tego, co kupujemy, niemal nie jest wykorzystywane. Raport pokazuje, które towary i leki od dłuższego czasu nie są używane, a blokują nasz kapitał, który można zainwestować w coś bardziej przydatnego. Sprawdza się zwłaszcza w wieloosobowych lecznicach, gdzie każdy omija nieprzydatne dla siebie leki ufając, że są potrzebne innej osobie.

Wszystkie te i inne narzędzia informatyczne mają zapewnić nam komfort kontroli działalności, którą prowadzimy. Znając i przewidując koszty i inwestycje, mądrzej zdecydujemy, czy już czas na własne cyfrowe USG lub salę operacyjną, szybciej wyłapiemy tendencje na rynku, a to może przenieść naszą działalność na wyższy poziom. I tak stopień po stopniu. „Sukces nie spada z nieba. Nie ma w nim żadnych tajemnic. Nie zalicza się go do cudów.” (Jim Rohn)